

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Юров Сергей Серафимович Автономная некоммерческая организация высшего образования

Должность: ректор

Дата подписания: 26.04.2023 17:35:15

Уникальный программный ключ:

3cba11a39f7f7fadc578ee5ed1f72a427b45709d10da52f2f114bf9bf44b8f14

“ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДИЗАЙНА”

ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ



УТВЕРЖДАЮ

Ректор

«14» апреля 2022 г.

С.С. Юров

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ по подготовке и оформлению курсовой работы

Для направления подготовки:

38.03.02 Менеджмент

(уровень бакалавриата)

Направленность (профиль):

«Маркетинг и реклама»

Типы задач профессиональной деятельности:

организационно-управленческий; информационно-аналитический

Форма обучения:

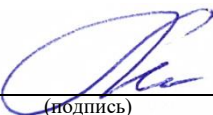
очная, очно-заочная

Москва – 2022

Разработчик(и):

Мальцева Елена Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой менеджмента и маркетинга АНО ВО «Институт бизнеса и дизайна»

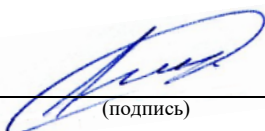
«01» марта 2022 г.


_____ /Е.С. Мальцева /
(подпись)

Рецензент:


Толкачев Андрей Николаевич, кандидат юридических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга АНО ВО «Институт бизнеса и дизайна».

«01» марта 2022 г.



_____ /А.Н. Толкачев /
(подпись)

СОГЛАСОВАНО:

Декан ФУБ


_____ /Н.Е. Козырева /
(подпись)

Заведующий кафедрой
разработчика РПД


_____ / Е.С. Мальцева /
(подпись)

Рассмотрено и одобрено на заседании кафедры менеджмента и маркетинга

Протокол заседания кафедры № 8 от «04» марта 2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1.1. Выбор темы курсовой работы.....	5
1.2. Руководство курсовой работой.....	5
1.3. План и график выполнения курсовой работы	5
1.4. Написание текста курсовой работы.....	6
1.5. Оформление курсовой работы.....	8
1.6. Защита курсовой работы и критерии ее оценки	12
2. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ	13
2.1. Примерная тематика курсовых работ по дисциплине «Маркетинговые коммуникации»	13
2.2. Примерная тематика курсовых работ по дисциплине «Стратегический маркетинг» ...	15
3. ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И СОВРЕМЕННЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ, ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ И РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ».....	16
3.1. Учебная литература для дисциплины «Маркетинговые коммуникации»	16
3.2. Учебная литература для дисциплины «Стратегический маркетинг».....	17
3.3. Перечень современных профессиональных баз данных, информационных справочных систем и ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для дисциплины «Маркетинговые коммуникации».....	18
3.4. Перечень современных профессиональных баз данных, информационных справочных систем и ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для дисциплины «Стратегический маркетинг».....	18
Приложение 1.....	20

ВВЕДЕНИЕ

Курсовая работа является одним из обязательных видов процесса обучения и имеет большое значение как с точки зрения углубления теоретических знаний, так и формирования навыков учебно-исследовательской работы студента, навыков самостоятельной работы и самостоятельного исследования по одной из актуальных проблем по соответствующей дисциплине.

В соответствии с учебными планами курсовая работа выполняется студентами в течение учебного семестра и выносится на публичную защиту в период зачетной недели, предваряющей экзаменационную сессию.

Курсовая работа – это самостоятельная разработка конкретной темы небольшого объема с элементами научного анализа, отражающая приобретенные студентами теоретические знания и практические навыки, умение работать с учебной и монографической литературой, анализировать источники, делать обстоятельные и аргументированные выводы, умения отстаивать свою точку зрения и полученные в работе выводы во время публичной защиты.

Цель курсовой работы:

- закрепить, углубить и расширить теоретические знания студента;
- овладеть навыками самостоятельной работы;
- развить умения формулировки аргументированных выводов и предложений по исследуемой проблеме;
- выработать умения публичной защиты.

Курсовая работа является самостоятельной научной работой студента. Она не должна походить на доклад или реферат по теме. В связи с этим к курсовым работам применяются следующие требования:

- работа должна быть выполнена на конкретную тему по ранее утвержденному плану;
- для выполнения работы необходимо изучение современной учебной литературы, монографий и научных статей, опубликованных в ведущих отечественных и (или) зарубежных журналах, опыта деятельности организаций по профилю темы работы;
- курсовая работа должна свидетельствовать о том, что ее автор владеет теоретическими и методическими основами исследования;
- курсовая работа должна соответствовать изложенным далее требованиям относительно объема, структуры работы, и в то же время содержать элементы творческого подхода к решению тех или иных вопросов темы;
- оформление курсовой работы должно соответствовать требованиям, изложенным в п.1.5. настоящих рекомендаций.

1. ПОДГОТОВКА КУРСОВОЙ РАБОТЫ

1.1. Выбор темы курсовой работы

Студент имеет право выбрать одну из тем курсовых работ. Выбор темы осуществляется студентом самостоятельно с учетом научных интересов, актуальности темы, ее практической значимости, наличия литературы и нормативного правового обеспечения. Обучающийся может выбрать тему работы, как из списка тематики курсовых работ, предлагаемых кафедрой, так и сформулировать, и предложить свою тему с необходимым обоснованием целесообразности ее разработки для практического применения в соответствующей области профессиональной деятельности с обязательным согласованием у ведущего преподавателя.

1.2. Руководство курсовой работой

Назначение руководителей курсовой работы осуществляется из числа преподавателей кафедры, за которой закреплена соответствующая дисциплина: профессоров, доцентов, старших преподавателей.

Основными функциями руководителя курсовой работы являются:

- консультирование по вопросам содержания и последовательности выполнения курсовой работы;
- разработка совместно со студентами основных вопросов и направлений, которые рекомендуется раскрыть (данные вопросы являются основой работы, но студент может по своему усмотрению расширить и дополнить их);
- рекомендации студенту в подборе необходимой литературы и материала;
- контроль хода выполнения курсовой работы;
- проверка готовой работы в системе «Антиплагиат» на правомерность заимствования;
- подготовка рецензии на курсовую работу с указанием предварительной оценки.

1.3. План и график выполнения курсовой работы

Существует два возможных варианта плана работы: простой и развернутый.

Простой план, как правило, включает в себя введение, 3-4 пункта плана (вопроса, раскрывающего тему), заключение и список литературы.

Развернутый план помимо вышеизложенного предполагает выделение подпунктов к каждому пункту плана. При этом если первый пункт (вопрос) плана содержит 2-3 подпункта, то и последующие пункты должны детализироваться соответствующим числом подпунктов.

При составлении плана курсовой работы рекомендуется совместно с преподавателем (руководителем курсовой работы) обсудить основные вопросы и направления, которые необходимо раскрыть в работе.

Следует исходить из того, что правильное составление плана приведет к успешному выполнению работы и достижению поставленной цели. При разработке плана следует учитывать, что работа должна состоять из трех частей: теоретической (анализ теоретических основ исследуемой проблемы), аналитической (анализ данных или

процессов по исследуемой проблеме с выводами по результатам исследования) и практической (выработка конкретных, обоснованных рекомендаций).

Большое значение для успешного написания курсовой работы имеет строгое соблюдение графика ее выполнения. График является вспомогательным организационным документом, определяющим общую последовательность и сроки выполнения работы, как по этапам, так и в целом.

Таблица 1. График выполнения курсовой работы

№	Наименование этапа	Сроки выполнения
1.	Выбор темы	1-3 неделя семестра
2.	Подбор и изучение литературы	2-3 неделя семестра
3.	Составление окончательного варианта плана работы	3 неделя семестра
3.	Формирование списка литературы, подбор необходимых данных по проблеме исследования	4-6 неделя семестра
4.	Изложение основной части курсовой работы, консультации с преподавателем	6-11 недели семестра
5.	Написание введения и заключения, редактирование основной части работы с учетом замечаний преподавателя. Окончательное оформление работы	12 неделя семестра
6.	Предоставление готовой работы преподавателю на проверку	13 неделя семестра
7.	Защита курсовой работы	Зачетная неделя семестра

1.4. Написание текста курсовой работы

Подготовка к выполнению курсовой работы предполагает подбор материала (в том числе работу с электронной библиотечной системой). Начинать работу следует с учебной литературы, рекомендованной в соответствующей рабочей программе дисциплины и непосредственно преподавателем-руководителем курсовой работы.

При написании курсовой работы материал следует излагать четко и логически последовательно. Все разделы курсовой работы должны быть связаны между собой. Особое внимание следует обращать на логические переходы от одного раздела к другому, от параграфа к параграфу.

При написании курсовой работы не допускается применение оборотов разговорной речи, сленга и т.п. Курсовая работа не должна иметь грамматических, пунктуационных, стилистических ошибок, опечаток.

Минимальный объем курсовой работы составляет 25 страниц текста, не включая титульный лист, лист содержания, список литературы и приложения.

Во **введении** дается общая характеристика курсовой работы, обосновывается актуальности выбранной темы, её цель, задачи, объект, предмет и методы исследования, проводится анализ литературы. Цель курсовой работы, как правило, созвучна с ее названием. Например: если тема: «Особенности разработки коммуникационной стратегии компании на рынке B2B», то ее **целью** будет **выявление особенностей** разработки коммуникационной стратегии компании на рынке B2B. Для достижения цели необходимо определить задачи исследования. Например:

1. Раскрыть сущность коммуникационной стратегии.
2. Выделить основные этапы разработки коммуникационной стратегии.
3. Осуществить сравнительный анализ процесса разработки коммуникационной стратегии для B2B и B2C.
4. Выявить особенности процесса разработки коммуникационной стратегии компании на рынке B2B».

Объект - коммуникационная стратегия компании (не процесс). (Аналогия: объект - стол). **Предметом** будет являться специфика процесса разработки коммуникационной стратегии компании на рынке B2B. (Аналогия: предмет - особенности технологии изготовления круглого стола).

Основная часть курсовой работы содержит, как правило, две или три главы. Главы могут состоять из параграфов, параграфы на составные части не подразделяются.

Содержание основной части должно соответствовать избранной теме и раскрывать её. Основная часть курсовой работы должна:

- отразить знание рассматриваемой темы;
- соответствовать действующим нормативным правовым актам, регулирующим вопросы по избранной теме;
- не иметь терминологических ошибок;
- содержать расчеты (если требуется), оценку показателей, характеризующих исследуемые процессы (при необходимости);
- отразить умение проводить самостоятельный анализ и выявлять проблемы по избранной теме.

В **первой главе** курсовой работы определяются теоретические аспекты темы: содержание понятий, их классификации, принципы, формы и методы и т. д. При написании теоретической части следует опираться на учебную и научную литературу, а также публикации в научных и периодических изданиях. В данной части необходимо изложить теоретическую основу исследуемой проблемы, рассмотреть различные подходы к ее решению, дать их оценку, изложить и обосновать собственную точку зрения.

Во **второй главе** (аналитическая часть) осуществляется анализ процесса или деятельности объекта исследования, обобщается и дается оценка результатов анализа, формируются выводы и предложения по решению проблемных вопросов в исследуемой области.

Анализ целесообразно сопровождать сравнительными или статистическими таблицами и рисунками: схемами, графиками, диаграммами.

В **третьей главе** (практическая часть) раскрываются разработанные рекомендации и практические предложения, подтверждающие достижение цели исследования.

Заключение курсовой работы является ее завершающей частью, которая содержит выводы и предложения, полученные в ходе исследования, авторскую оценку работы с точки зрения решения задач, поставленных в курсовой работе. Объем заключения - 1-2 страницы.

Список литературы должен содержать сведения о нормативных правовых актах, учебных, методических и научных изданиях (на русском и иностранном языках), публикациях в периодической печати, а также базах данных, информационно-справочных системах и Интернет-ресурсах, использованных студентом в ходе выполнения курсовой работы.

1.5. Оформление курсовой работы

Курсовая работа должна быть набрана на компьютере в соответствии со следующими требованиями:

- шрифт Times New Roman;
- размер шрифта - 14 pt;
- межстрочный интервал - 1,5;
- поля: слева - 3 см, справа – 1,5 см, сверху и снизу - 2 см;
- абзацный отступ – 1,25 см
- выравнивание текста - «по ширине».

Текст каждой главы начинается с новой страницы. Это же правило относится и к другим основным структурным частям работы: введению, заключению, списку литературы, приложениям.

Внутри одной главы параграфы следуют один за другим, не переносятся на новую страницу.

Нумерация страниц текста должна быть сквозной, первой страницей является титульный лист (см. Приложение 1), номер на котором не ставится. На последующих страницах номер проставляется арабскими цифрами внизу, справа, шрифт Times New Roman - 11 pt. Второй лист - содержание.

Все рисунки: диаграммы, схемы, гистограммы, фотографии и т.п. обозначаются «Рис.», таблицы – словом «Таблица», с указанием номера. Нумерация рисунков и таблиц осуществляется последовательно по всему тексту курсовой работы.

Диаграммы, схемы, гистограммы, графики и т.п. выполняются непосредственно в работе, с применением инструментов Microsoft Office.

Рисунки, которые можно вставить картинками это, например, логотип компании, фото интерьера магазина и т.п. Но, обратите внимание, что Рисунки, которые не имеют прямого смыслового отношения к тексту работы, переносятся в Приложения.

Заголовок таблицы помещается после слова «Таблица» над соответствующей таблицей с выравниванием «по левому краю», начинается с прописной буквы и выделяется курсивом. Подчеркивать заголовки не следует. Точка в конце заголовка не ставится. Таблицу рекомендуется помещать после первого упоминания о ней в тексте.

Названия верхней строки таблицы должны находиться на одной странице с таблицей. При переносе части таблицы на следующую страницу необходимо указать «Продолжение Таблицы (номер таблицы)» с выравниванием по правой стороне. Шрифт текста в таблице должен быть Times New Roman - 12 pt, интервал - 1,15.

Таблицы размером более 1 страницы переносят в приложения.

Образец оформления таблицы:

Таблица 1. Основные цели коммуникационных стратегий

Цель	Содержание
Конвенциональная	Четкое позиционирование товара, формирование восприятия бренда целевой аудиторией, разработка коммерческого предложения в соответствии с профилем и потребностями целевой аудитории.
Конфликтная	Содействие устранению разногласий между товаром, брендом и целевой аудиторией, нейтрализация негатива
Манипуляционная	Управление сознанием потребителей с целью повышения приверженности и лояльности клиентов товарам определенного бренда.
Информационная	повышение узнаваемости бренда, информированности целевой аудитории о товаре, донесение сообщений до определенных групп потребителей

Заголовок рисунка помещается сразу после слова «Рис.» под соответствующим рисунком с выравниванием «по левому краю» без абзачного отступа, начинается с прописной буквы и выделяется курсивом. Шрифт текста в рисунке (диаграммы, схемы, графика) - Times New Roman, его допускается уменьшать до - 12 pt, интервал-1, или 1,15.

Образец оформления рисунка:



Рис. 1. Маркетинговая работа OCS

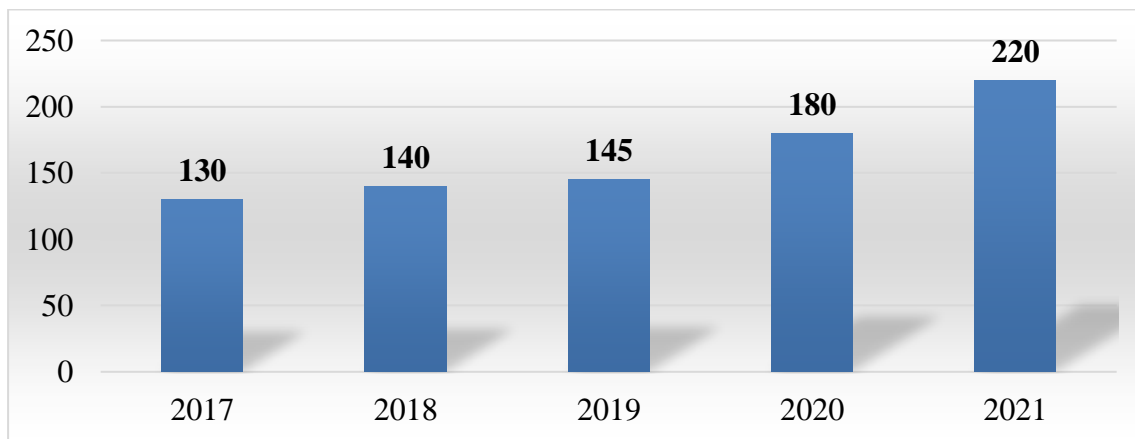


Рис. 2. Показатели выручки OCS за 2017-2021 гг., млрд. руб.

Рисунок не должен занимать более 1/3 страницы. В исключительных случаях разрешается его объем увеличивать до 1/2 страницы. Если размер рисунка превышает данные требования, либо при его уменьшении информация, размещенная в нем, становится «не читаемой», то такой рисунок (схему, диаграмму, график) переносят в приложение и увеличивают до необходимого для его прочтения размера.

Рисунки и таблицы необходимо размещать в рамках полей основного текста.

Ссылки на используемую литературу

В курсовой работе необходимо делать ссылки на использованную литературу и источники. При написании текста работы используется затекстовая ссылка. Она размещается в конце цитируемого или излагаемого материала другого автора, оформляется в квадратных скобках. Первая цифра указывает на порядковый номер издания в списке литературы, вторая цифра на номер страницы (или их диапазон), например: [23, с.50], [23, с.50-53].

Общие правила цитирования

Текст цитаты заключается в кавычки и приводится в той грамматической форме, в какой он дан в источнике, с сохранением особенностей авторского написания. Цитирование должно быть полным, без произвольного сокращения цитируемого фрагмента и без искажения смысла. Пропуск второстепенных слов, не влияющих на смысл, обозначается многоточием. Не следует злоупотреблять цитатами. Оптимальное количество цитат в тексте – не более двух на странице. Каждая цитата должна сопровождаться ссылкой на источник, откуда она была позаимствована.

Список литературы

Используемые источники располагаются в следующем порядке с использованием сквозной нумерации:

- нормативные правовые акты (в порядке значимости),
- научная и учебная литература (в алфавитном порядке по фамилии первых авторов или заглавий изданий (если автор не указан);
- источники на иностранных языках (указывается в латинском алфавите и размещается после перечня литературы на русском языке);

- ресурсы Интернет.

Примеры оформления списка литературы

Оформление нормативно-правовых актов

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) Федеральный закон принят 30.11.1994 года № 51 - ФЗ (с изм. и доп.) // Российская газета. - №2 от 12.01.2022.

Оформление книг

одного, двух или трех авторов:

1. Синяева И.М. Маркетинг торговли: учебник / И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев; под ред. Л.П. Дашкова. – 4-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2019. – 750с.

2. Чернопятов А.М. Маркетинг: учебник: / А.М. Чернопятов. – 2-е изд., стер. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2019. – 439 с.

более трех, авторов:

1. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебник / В.Т. Гришина, Л.А. Дробышева, Т.Л. Дашкова [и др.]; под ред. Ю.В. Морозова, В.Т. Гришиной. – 9-е изд. – Москва: Дашков и К, 2018. – 446 с.

При оформлении **электронной книги**, пользуются теми же правилами что и для оформления книг, но с указанием **режима доступа, ссылкой на источник и датой обращения**.

1. Фомичев, А. Н. Стратегический менеджмент : учебник / А. Н. Фомичев. – 3-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2021. – 468 с. : ил., табл., схем., граф. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621638> (дата обращения: 16.01.2022). – Текст: электронный.

Оформление статей из журналов / газет

1. Варламова Т.П. Ипотечное кредитование в России: история и современное состояние / Т.П. Варламова // Поволжский торгово-экономический журнал. - 2014. - № 5 (39). - С. 42-50.

Оформление электронных источников (ресурсов).

1. Федеральная служба государственной статистики: Официальный сайт [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. - 1995-2022. - URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 16.02.2022).

Приложения к курсовой работе располагаются после списка литературы. В тексте необходимо дать ссылки на приложения. Приложения должны быть пронумерованы в той последовательности, в которой на них дается ссылка в основной части курсовой работы. Порядковые номера приложений должны соответствовать последовательности их упоминания в тексте. Слово «*Приложение*», с указанием соответствующей нумерации, располагается в правом верхнем углу с выравниванием «по правому краю». В приложения

можно включать первичный исследовательский материал: анкеты, статистические данные, формы договоров, копии конкретных соглашений, исполнительных документов, расчеты, таблицы, рисунки и другие вспомогательные материалы. Их наличие и качество свидетельствуют о глубине проработки материала по избранной теме, а также являются подтверждением обоснованности выводов и предложений.

Нумерация страниц приложений не производится. Количество страниц в приложениях не входит в общий объем страниц курсовой работы.

Оформленная курсовая работа предоставляется преподавателю для проверки. В случае, если есть существенные замечания, работа возвращается студенту на доработку. Если замечания не значительные, работа может быть допущена к защите с учетом замечаний. В этом случае студент приходит на защиту с правом ответить на замечания во время защиты и прилагает (в случае если это необходимо) дополнительные документы и текстовые страницы, которые вкладываются в работу.

1.6. Защита курсовой работы и критерии ее оценки

Окончательная оценка за курсовую работу выставляется по результатам ее защиты, в ходе которой студент должен продемонстрировать углубленное понимание вопросов темы, готовность объяснить любые приведенные в тексте положения.

Защита курсовой работы проводится публично в присутствии группы. Студент выступает с кратким выступлением о результатах работы (не более 5 мин.), после чего присутствующие (студенты, руководитель курсовой работы и (или) комиссия) в устной форме задают вопросы. При ответах на вопросы студент может пользоваться своей курсовой работой. Автор отвечает на замечания руководителя курсовой работы и присутствующих студентов, высказанные в ходе обсуждения проблемы.

При оценивании работы учитывают: содержание и качество защиты; грамотность и стиль изложения; самостоятельность работы; оригинальность; знание понятий и категорий по теме исследования; логику и полноту ответов на заданные вопросы; соответствие оформления курсовой работы установленным требованиям.

Оценку «отлично» получают работы, содержащие элементы научного творчества, аргументированные оценки и самостоятельный анализ фактического материала на основе глубокого знания литературы по представляемой теме. Исследование выполнено самостоятельно, имеет научно-практический характер, содержит элементы новизны. Студент показал знание теоретического материала по рассматриваемой проблеме, умение анализировать, аргументировать свою точку зрения, делать обобщение и выводы. Материал излагается грамотно, логично, последовательно. Оформление отвечает требованиям написания курсовой работы. Во время защиты студент показал умение кратко, доступно (ясно) представить результаты исследования, адекватно ответить на поставленные вопросы.

Оценка «хорошо» ставится в случае, если исследование выполнено самостоятельно, имеет научно-практический характер, содержит элементы новизны. Студент показал знание теоретического материала по рассматриваемой проблеме, однако умение анализировать, аргументировать свою точку зрения, делать обобщения и выводы вызывают у него затруднения. Материал не всегда излагается логично, последовательно. Имеются недочеты в оформлении курсовой работы. Во время защиты

студент показал умение кратко, доступно (ясно) представить результаты исследования, однако затруднялся отвечать на поставленные вопросы.

Оценка «удовлетворительно» ставится в том случае, если исследование не содержит элементы новизны. Студент не в полной мере владеет теоретическим материалом по рассматриваемой проблеме, умение анализировать, аргументировать свою точку зрения, делать обобщение и выводы вызывают у него затруднения. Материал не всегда излагается логично, последовательно. Имеются недочеты в оформлении курсовой работы. Во время защиты студент затрудняется в представлении результатов исследования и ответах на поставленные вопросы.

Оценка «неудовлетворительно» ставится в том случае, если студент не отвечает на замечания преподавателя, не владеет материалом работы, не может объяснить содержащиеся в ней выводы.

Студенты, не представившие курсовую работу в срок или не получившие положительную оценку при защите, к экзамену по данной учебной дисциплине не допускаются.

2. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ РАБОТ

2.1. Примерная тематика курсовых работ по дисциплине «Маркетинговые коммуникации»

1. Классификация средств распространения рекламной информации.
2. Применение основных инструментов системы маркетинговых коммуникаций на различных этапах жизненного цикла товара.
3. Организация рекламной кампании предприятия (товара).
4. Методы формирования бюджета рекламных кампаний.
5. Психологическое воздействие рекламы на потребителей.
6. Управление рекламной деятельностью компании.
7. Организация рекламной деятельности компании.
8. Особенности разработки и реализации коммуникационной стратегии на примере конкретной компании.
9. Особенности разработки и реализации коммуникационной стратегии на рынке услуг (на примере конкретной компании).
10. Особенности разработки и реализации коммуникационной стратегии на рынке B2B (на примере конкретной компании).
11. Организация рекламных кампаний для социальных проектов.
12. Разработка коммуникативного плана для конкретного мероприятия.
13. Медиапланирование маркетинговых коммуникаций.
14. Концепция минимально-эффективной частоты контактов с рекламным сообщением: практические приложения.
15. Методы обоснования бюджета при планировании маркетинговых коммуникаций.
16. Исследование трендов развития медиарекламного рынка: Россия в мировом контексте.

17. Специфика коммуникаций компании в условиях современного экономического кризиса.
18. Адаптация глобальных коммуникаций на локальном FMCG рынке. Adaptation of global communications in the local FMCG market.
19. Лидеры мнений как основной инструмент маркетинговой поддержки бренда. Opinion leaders as the main tool of brand marketing support.
20. Концепция интегрированных маркетинговых коммуникаций.
21. Интегрированные маркетинговые коммуникации в местах продаж.
22. Технологии интегрированных бренд-коммуникаций в сфере образования: кейс-анализ.
23. Использование BTL инструментов при подготовке интегрированной кампании поддержки запуска нового бренда в сфере бьюти-индустрии.
24. Стимулирование сбыта как инструмент маркетинговых коммуникаций.
25. Паблик рилейшнз как инструмент маркетинговых коммуникаций.
26. Прямой маркетинг как инструмент маркетинговых коммуникаций.
27. Выставки и ярмарки: роль и место в системе маркетинговых коммуникаций предприятия (как правило, для B2B компаний).
28. Телефонный директ-маркетинг: настоящее и будущее.
29. E-mail рассылки: настоящее и будущее.
30. Эффективность использования радио для продвижения товаров и услуг.
31. Эффективность использования центрального телевидения для продвижения товаров и услуг.
32. Развитие product placement – перспективы и ограничения.
33. Спонсорство как вид маркетинговых коммуникаций – за и против.
34. Проблемы и перспективы развития отдельных медиа рекламных сегментов на среднесрочную и долгосрочную перспективу (эфирное телевидение, кабельно-спутниковое телевидение, IPTV, Интернет, наружная реклама и др.).
35. Особенности развития сегмента наружной рекламы в современных российских условиях.
36. Перспективы сегмента газетно-журнальной рекламы и возможности его трансформации.
37. Разработка стратегии взаимодействия бренда люксового сегмента с инфлюенсерами и лидерами мнений.
38. Качественные исследования рекламы в онлайн среде. Тенденции и перспективы.
39. Женские образы в рекламе бытовой химии. Семиотическое исследование. (Возможен выбор другой категории товаров / другого концепта по желанию)
40. Социальные сети Интернет, как новое средство директ-маркетинга для продвижения мероприятий для молодежи.
41. Мобильный маркетинг, как новый вид маркетинговой коммуникации.
42. Big data в маркетинговых коммуникациях: перспективы использования и ограничения.
43. Социальные медиа как инструмент маркетинговых коммуникаций.
44. Изменение роли производителей контента в условиях цифровизации медийного пространства.
45. Особенности планирования рекламных кампаний в сети Интернет.
46. Сравнительная эффективность отдельных традиционных медиа в рамках рекламной кампании.

47. Исследование эффективности современных онлайн коммуникаций.
48. Типы celebrities и особенности их выбора для коммуникационных кампаний в социальных медиа. Types of celebrities and features of their choice for communication campaigns in social media.
49. Диджитал-стратегия продвижения люксовых брендов. Digital strategy for promotion of luxury brands.
50. Диджитал-стратегия продвижения брендов FMCG. Digital strategy for promotion of FMCG brands.
51. Блогосфера как пространство маркетинговых коммуникаций.
52. Сарафанный маркетинг в сети Интернет.
53. Оценка эффективности рекламной деятельности компании.
54. Оценка эффективности маркетинговой стратегии в интернет.
55. Влияние рекламы на ключевые показатели эффективности бренда.
56. Разработка эффективного рекламного обращения.
57. Технология создания эффективного рекламного текста.
58. Теория поколений (Boomers, Generation X, Millennials и т.д.) в практике использования в маркетинговых коммуникациях.
59. Юридические аспекты рекламной деятельности в России – защита интеллектуальной собственности и авторских прав.
60. Юридические и финансовые аспекты рекламной деятельности в России - особенности налогообложения затрат на различные виды маркетинговых коммуникаций, бухгалтерское сопровождение и др.
61. Влияние законодательства на эффективность рекламной-маркетинговой деятельности компании (на примере одной из сложных отраслей – табачная, алкогольная, фармацевтическая и т.д.).
62. Коммуникационные инструменты построения и продвижения личного бренда.
63. Коммуникационная стратегия продвижения бренда учебного заведения (на примере Института, ФУБ, профиль Маркетинг и реклама).
64. «Зелёная» коммуникация производителей и ритейлеров как новая бизнес-модель.

2.2. Примерная тематика курсовых работ по дисциплине «Стратегический маркетинг»

1. Стратегическое маркетинговое планирование: цели и способы (на примере конкретной фирмы)
2. Принципы и методы организации стратегического маркетинга (на примере конкретной фирмы)
3. Конкуренция и методы ее оценки при разработке стратегии компании
4. Анализ влияния окружающей среды на рыночную деятельность компании
5. Принципы и методы анализа портфеля продукции компании
6. Принципы и методы анализа марочного портфеля компании
7. Матрица Ансоффа – роль и место в стратегическом маркетинге
8. SWOT-анализ – роль и место в стратегическом маркетинге
9. Benchmarking – роль и способ применения в стратегическом маркетинге
10. Методы анализа внутренней среды на практике

11. Методы и анализа внешней среды на практике
12. Принципы проведения анализа конкуренции с использованием модели М.Портера
13. Организация стратегического маркетингового планирования
14. Роль и место инструментов стратегического анализа при разработке стратегии продвижения на рынке
15. Коммуникационная стратегия как следствие маркетинговой стратегии компании
16. Конкурентное преимущество как основа выбора маркетинговой стратегии
17. Базовые конкурентные стратегии: особенности их выбора
18. Стратегический маркетинг в малом бизнесе
19. Методология и организация стратегического анализа
20. Использование стратегических маркетинговых моделей на практике
21. Маркетинговый аудит как основа успешной стратегии
22. Стратегический маркетинг в торговле (на примере торговой фирмы)
23. Стратегический маркетинг на рынке B2B (на примере конкретной фирмы)
24. Стратегический маркетинг на рынке услуг (на примере конкретной фирмы)
25. Методы маркетинговых исследований в стратегическом анализе
26. Стратегии лидера и его конкурента на рынке
27. Стратегический и операционный маркетинг на фирме (на реальном примере)
28. Стратегический маркетинг в различных отраслях (отраслевой маркетинг)
29. Роль и место коммуникационной стратегии в общей концепции стратегического маркетинга
30. Стратегия партизанского маркетинга.
31. Стратегические решения в управлении марочным портфелем компании
32. Стратегические решения в управлении продуктовым портфелем компании
33. Стратегические решения в процессе создания/развития бренда
34. Стратегические решения построения/развития системы распространения товара
35. Диджитал-стратегия как часть коммуникационной стратегии компании: значение, состав, этапы разработки

3. ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И СОВРЕМЕННЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ, ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ И РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ»

3.1. Учебная литература для дисциплины «Маркетинговые коммуникации»

1. Лужнова Н.В. Маркетинговые коммуникации: учебное пособие / Н.В. Лужнова; Оренбургский государственный университет. – Оренбург: Оренбургский государственный университет, 2016. – 141 с.
Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=481768>
2. Невоструев П.Ю. Маркетинговые коммуникации: учебно-практическое пособие / П.Ю. Невоструев. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2011. – 200 с.
Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=93160
3. Интегрированные маркетинговые коммуникации: учебник для студентов вузов / [И.М. Синяева и др.]; под ред. И.М. Синяевой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 504 с.

- Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=119438
4. Шарков Ф. И. Коммуникология: основы теории коммуникации: [16+] / Ф. И. Шарков. – 4-е изд. – Москва: Дашков и К°, 2018. – 488 с.
Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=496159>
 5. Васильев Г.А. Основы рекламы: учебное пособие для студентов вузов / Г.А. Васильев, В.А. Поляков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 718 с.
Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=114432
 6. Дмитриев А.А. Система формирования спроса и стимулирования сбыта. – М.: Лаборатория Книги, 2010. – 84 с.
Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=89709
 7. Лебедев А.Н., Гордякова О.В. Личность в системе маркетинговых коммуникаций. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2015. – 303 с.
Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=430544
 8. Макашев М.О. Бренд: учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 207с.
Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=114390
 9. Манн И.Б. Прибавить оборотов! 47 маркетинговых способов увеличить продажи - системно, быстро и без бюджета / И.Б.Манн, А.Ю.Турусина. – М.: СилаУма-Публишер, 2015. - 203 с.
Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=430518
 10. Федорова Е.П. Виды маркетинговых коммуникаций. – М.: Лаборатория Книги, 2010. – 63 с.
Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_view_red&book_id=97429
 11. Шпаковский В. О. PR-дизайн и PR-продвижение: учебное пособие / В. О. Шпаковский, Е. С. Егорова. – Москва; Вологда: Инфра-Инженерия, 2018. – 453 с.
Режим доступа: https://biblioclub.ru/index.php?page=book_red&id=493884

3.2. Учебная литература для дисциплины «Стратегический маркетинг»

1. Сбоева И.А. Стратегический маркетинг инновационного продукта: учебное пособие / И.А. Сбоева; Поволжский государственный технологический университет. – Йошкар-Ола: Поволжский государственный технологический университет, 2019. – 204 с.
Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=560559>
2. Румянцева Е.Е. Инновационная стратегия экономического развития / Е.Е. Румянцева. – Москва; Берлин: Директ-Медиа, 2015. – 40 с.
Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429208>
3. Лужнова Н.В. Стратегическое маркетинговое управление: учебник / Н.В. Лужнова, О.М. Калиева; Оренбургский государственный университет. – Оренбург: Оренбургский государственный университет, 2017. – 289 с.
Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=481776>
4. Улицкая Н.Ю. Маркетинг территорий: учебник: [16+] / Н.Ю. Улицкая, Л.Н. Семеркова. – Москва: Креативная экономика, 2017. – 230 с.
Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=499069>
5. Управление маркетингом: учебное пособие/под ред. А.В. Короткова, И.М. Синяевой. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юнити, 2015. – 463 с.

Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114556>

6. Арженовский, И.В. Маркетинг регионов: учебное пособие / И.В. Арженовский. – Москва: Юнити, 2015. – 135 с.

Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114711>

7. Иган Д. Маркетинг взаимоотношений: анализ маркетинговых стратегий на основе взаимоотношений / Д. Иган; пер. Е.Э. Лалаян. – 2-е изд. – Москва: Юнити, 2015. – 375 с.

Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=114710>

3.3. Перечень современных профессиональных баз данных, информационных справочных систем и ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для дисциплины «Маркетинговые коммуникации»

1. <https://biblioclub.ru/>- университетская библиотечная система online Библиоклуб.ру
2. <http://window.edu.ru/> - единое окно доступа к образовательным ресурсам
3. <https://uisrussia.msu.ru/> - базы данных и аналитических публикаций университетской информационной системы Россия
4. <https://www.elibrary.ru/> - электронно-библиотечная система eLIBRARY.RU, крупнейшая в России электронная библиотека научных публикаций
5. <http://www.consultant.ru/> - справочная правовая система КонсультантПлюс
6. <https://gufo.me/> - справочная база энциклопедий и словарей Gufo.me
7. <https://slovaronline.com> - поисковая система по всем доступным словарям и энциклопедиям
8. <https://www.tandfonline.com/> - коллекция журналов Taylor&Francis Group включает в себя около двух тысяч журналов и более 4,5 млн. статей по различным областям знаний
9. <http://russianbranding.ru/> - АБКР (RBCA) - общественная организация, представляющая интересы брендинговых агентств России
10. <http://worldsellers.ru> – это одна из самых крупных интернет-площадок для продавцов, руководителей и предпринимателей
11. <https://psyera.ru/articles/psihologiya-upravleniya> - база данных по психологии управления, маркетингу и другим гуманитарно-правовым наукам
12. <https://psyera.ru/articles/iskusstvo-obshcheniya> - статьи по искусству делового общения
13. <http://www.md-management.ru/management/hr.html> - «MD-Менеджмент»: информационный бизнес-портал
14. <http://www.4p.ru/main/cnews/> - Интернет-журнал «Маркетинг 4p.ru»
15. <https://www.ipra.org/> - сайт Международной ассоциации по связям с общественностью (IPRA)

3.4. Перечень современных профессиональных баз данных, информационных справочных систем и ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» для дисциплины «Стратегический маркетинг»

1. <https://biblioclub.ru/>- университетская библиотечная система online Библиоклуб.ру
2. <http://window.edu.ru/> - единое окно доступа к образовательным ресурсам

3. <https://uisrussia.msu.ru/> - базы данных и аналитических публикаций университетской информационной системы Россия
4. <https://www.elibrary.ru/> - электронно-библиотечная система eLIBRARY.RU, крупнейшая в России электронная библиотека научных публикаций
5. <http://www.consultant.ru/> - справочная правовая система КонсультантПлюс
6. <https://gufo.me/> - справочная база энциклопедий и словарей Gufo.me
7. <https://slovaronline.com> - поисковая система по всем доступным словарям и энциклопедиям
8. <https://www.tandfonline.com/> - коллекция журналов Taylor&Francis Group включает в себя около двух тысяч журналов и более 4,5 млн. статей по различным областям знаний
9. <http://www.sostav.ru/> - сайт Sostav.ru: статьи о рекламе, маркетинге, PR
10. <http://www.marketcenter.ru/> - базы данных системы межрегиональных маркетинговых центров
11. www.market-agency.ru - база данных маркетингового агентства рыночных исследований и консалтинга "Маркет"
12. <https://www.esomar.org/knowledge-center/reports-publications> - база данных European Society of Marketing Research Professionals одной из самых крупных исследовательской ассоциации в области маркетинга
13. <http://www.epochta.ru/blog/> - обзоры решений для email маркетинга, рекомендации по онлайн-продвижению, комментарии и советы специалистов
14. <http://www.marketch.ru/> - форум маркетинговых специалистов «Записки маркетолога»
15. <http://www.md-management.ru/management/hr.html> - «MD-Менеджмент»: бизнес-портал об управлении
16. <http://www.marketing.spb.ru/> - сайт «Энциклопедия маркетинга»

**АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИНСТИТУТ БИЗНЕСА И ДИЗАЙНА»
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСОМ**

Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»
Направленность (профиль): Маркетинг и реклама

КУРСОВАЯ РАБОТА

по дисциплине: Маркетинговые коммуникации
на тему: «Системы разработки организационных целей:
состояние, проблемы и направления совершенствования»

Выполнила:

студентка 2 курса
очной формы обучения
Иванова Любовь Сергеевна

Проверил:

к.э.н., доцент
Бронникова Евгения
Михайловна

Москва, 2022